

LOS INCOTERMS Y SU USO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



Asociación de Cámaras de Comercio de la Zona Centro



María Fernanda Campo Saavedra

Presidenta Ejecutiva

Luz Marina Rincón Martínez

Vicepresidenta Ejecutiva

Lina María Castaño Mesa

Vicepresidenta de Gestión Cívica y Social

Henry Quintero Camargo

Director de Asocentro

Alberto Vargas Morales

Asesor

ISBN: 978-958-688-223-1

María Cristina Garzón Palacio

Diseño y diagramación

Panamericana Formas e Impresos

Impresión

Julio de 2008

© Cámara de Comercio de Bogotá / Reserva de derechos de autor

Prohibida la reproducción total o parcial bajo cualquier forma.

Los INCOTERMS y su uso en el comercio internacional

Contenido

	Pág.
Presentación.....	4
Los INCOTERMS y su uso en el comercio internacional.....	5
¿De dónde surge la palabra INCOTERMS?.....	6
¿Qué son los INCOTERMS?.....	6
¿Cuáles son los INCOTERMS definidos por la CCI?.....	7
Definición de los INCOTERMS.....	8
EXW.....	8
FCA.....	10
FAS.....	12
FOB.....	14
CFR.....	15
CIF.....	18
CPT.....	20
CIP.....	22
DAF.....	24
DES.....	26
DEQ.....	28
DDU.....	30
DDP.....	32
Los INCOTERMS y el contrato de compraventa.....	34
¿Cómo agrupar los INCOTERMS para su estudio?.....	34
Los INCOTERMS y los procedimientos aduaneros.....	35
Los INCOTERMS según el medio de transporte.....	36
Los INCOTERMS y la distribución de costos y gastos.....	37
Recomendaciones finales sobre los INCOTERMS.....	38
Recomendaciones con relación a los costos.....	39
Recomendaciones con relación al seguro.....	41
Recomendaciones de interés para el exportador.....	42
Cobre el arbitraje.....	42
Recomendaciones sobre los impuestos.....	43
Cálculo del precio de exportación.....	43
Ejemplos de fijación de precios.....	46
Bibliografía.....	51

Presentación

La Cámara de Comercio de Bogotá, a través de la Asociación de Cámaras de Comercio de la zona centro –ASOCENTRO–, con el propósito de ampliar la información y el conocimiento de los empresarios y facilitar sus actividades de comercio exterior, publica esta guía integral, amigable y práctica sobre los Incoterms y su uso en el Comercio Internacional. En ella se describe la forma de aplicación de los Incoterms 2000 en el campo de los negocios, como base fundamental para establecer el precio de venta de un producto o servicio para compradores del exterior.

El comercio exterior es fuente de riqueza y empleo para las empresas, las ciudades y los países. Las empresas que participan en los mercados internacionales y realizan actividades de comercio exterior son menos vulnerables a las fluctuaciones del mercado interno y cuentan con mejores condiciones para realizar negocios y aprovechar las oportunidades que ofrecen los negocios internacionales.

La disponibilidad de un recurso humano capacitado en el manejo de los términos requeridos para presentar ofertas a potenciales clientes, es una de las fortalezas que han construido numerosas empresas que han logrado éxito en su internacionalización.

La Cámara de Comercio Internacional, ha desarrollado los denominados Términos del Comercio Internacional o Incoterms, con el objetivo de facilitar la comprensión de las obligaciones y condiciones de la compraventa internacional de mercancías.

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de las condiciones y responsabilidades en que se vende o se compra a un cliente o proveedor extranjero. El empresario, que conoce su significado cuenta con mejores herramientas para superar inconvenientes culturales que pueden surgir en una negociación, en la medida en que con ellos se definen con precisión las responsabilidades del comprador y el vendedor en una operación de intercambio internacional de mercancías con relación al costo de la transacción y las responsabilidades.

Con la publicación de la guía *Los Incoterms y su uso en el Comercio Internacional*, ASOCENTRO y la Cámara de Comercio de Bogotá, le aporta a los empresarios un valioso instrumento, que en forma práctica les permite encontrar respuestas y soluciones a interrogantes que surgen en el momento de elegir el Incoterm más adecuado. Con él conseguirá reducir costes, ganar en seguridad y ofrecer la mayor calidad de servicio en las operaciones de compraventa internacional.

MARÍA FERNANDA CAMPO SAAVEDRA
Presidenta Ejecutiva



LOS INCOTERMS Y SU USO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

La globalización de los mercados y el rápido crecimiento de los intercambios comerciales mundiales ha incrementado la velocidad y complejidad de las operaciones comerciales. Para simplificar el desarrollo de operaciones y contribuir a precisar las responsabilidades; disminuir las posibles diferencias y facilitar el desarrollo de las transacciones comerciales, la Cámara de Comercio Internacional ha formulado trece términos que expresan las responsabilidades del exportador y el importador en todo el proceso de distribución de las mercancías, desde que estas salen de la fábrica del exportador hasta su entrega al comprador en el país de destino.

De esta forma, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha buscado facilitar la venta de productos a través de un lenguaje común con términos de negociación universal, más conocidos como INCOTERMS o International Commercial Terms.

Antes de proceder a elaborar cualquier oferta para el mercado internacional es necesario que el exportador conozca que en la compraventa internacional el precio se debe establecer con base en uno de los trece términos definidos por la CCI¹.

La primera versión de los INCOTERMS fue definida en 1936, desde entonces han sido modificados en varias ocasiones y la última versión es la correspondiente al año 2000, la que se explicará en esta guía.

Asocentro y la Cámara de Comercio de Bogotá, han elaborado esta guía con el objeto de facilitar a los fabricantes, exportadores e importadores el conocimiento de esta terminología y la presentación de ofertas a clientes externos po-

1. Aunque los INCOTERMS más conocidos son los definidos por la Cámara de Comercio Internacional, CCI, existen otros términos similares, por lo que es necesario precisar que los términos que se utilizan en la negociación son los definidos por la CCI, lo cual se puede hacer agregando al correspondiente INCOTERM la expresión INCOTERMS 2000 o INCOTERMS CCI 2000.



tenciales. Esta guía define y explica cada uno de los trece términos; resuelve importantes cuestionamientos sobre los INCOTERMS; plantea los costos en que incurre el empresario en cada uno de ellos; presenta sugerencias sobre las diferencias entre el precio nacional e internacional e incluye ejemplos prácticos y sencillos de cómo determinar el precio para una oferta internacional.

¿De dónde surge la palabra INCOTERMS?

La sigla INCOTERMS es resultado de la compilación de las primeras letras correspondientes a las palabras de su denominación en inglés International Commercial TERMS = INCOTERMS.

¿Qué son los INCOTERMS?

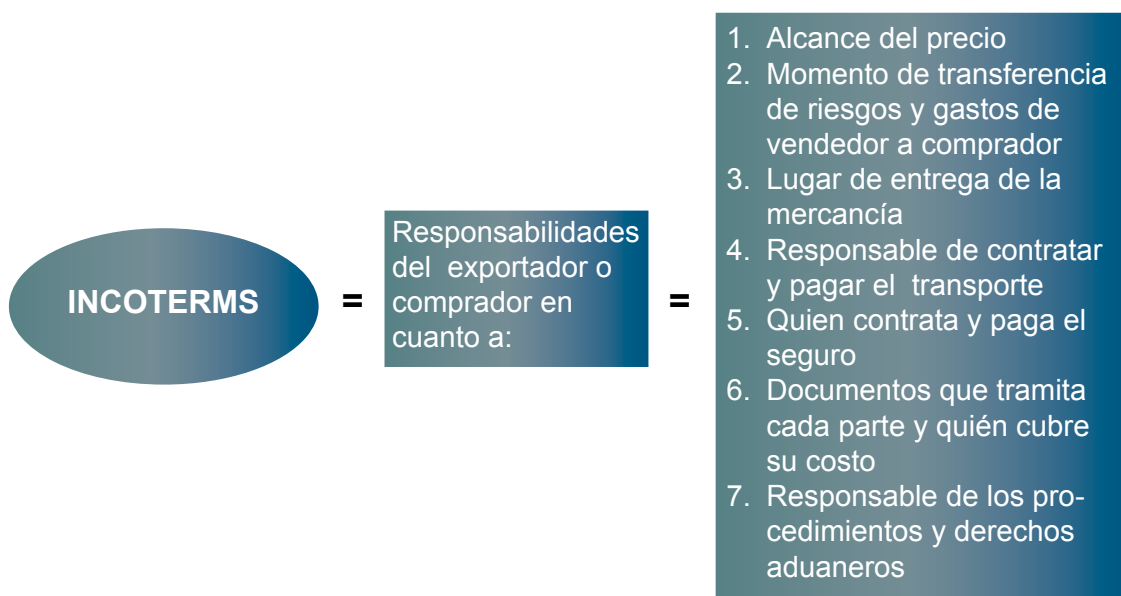
Los INCOTERMS son un conjunto de reglas que establecen de forma clara y sencilla las obligaciones que en una compraventa internacional corresponden tanto al comprador como al vendedor en aspectos relacionados con el suministro de la mercancía, las licencias, autorizaciones y formalidades que se deben cumplir en una compraventa internacional. También explican a quien corresponden las operaciones aduaneras en el país de exportación o importación; quien debe ser el responsable de la contratación del seguro y el transporte de las mercancías; lugar y responsabilidades de quien entrega y recibe la mercancía; momento de la transferencia de riesgos y gastos del vendedor al comprador. La forma de dar aviso a los involucrados en la negociación; el suministro de documentos para la reclamación de las mercancías y lo relativo a comprobaciones, embalajes y marcado entre otros aspectos.

Los INCOTERMS son por tanto expresiones del precio de una mercancía en diferentes situaciones y momentos a lo largo del proceso de distribución de una mercancía objeto de comercio internacional. Se debe tener en cuenta que aunque



los precios son diferentes en momento y lugar, siempre suponen el mismo beneficio para el vendedor, excepto cuando este puede hacerse acreedor a descuentos por volumen, regularidad de la carga y otros aspectos que los intermediarios pueden considerar para el exportador, lo cual sólo es posible cuando el exportador domina el proceso de distribución de la mercancía tanto en su país como en el del importador.

En resumen



¿Cuáles son los INCOTERMS definidos por la CCI?

Sigla	Inglés	Español
EXW	Ex work	En fábrica
FCA	Free carrier	Libre o franco transportista
FAS	Free alongside ship	Libre al costado del buque
FOB	Free on board	Libre o franco a bordo
CFR	Cost and freight	Costo y flete
CIF	Cost insurance and freight	Costo, seguro y flete
CPT	Carriage paid to	Transporte pagado hasta
CIP	Carriage and insurance paid to	Transporte y seguro pagado hasta
DAF	Delivered at frontier	Entrega en frontera
DES	Delivered ex - ship	Entrega sobre buque
DEQ	Delivered ex quay	Entrega sobre muelle
DDU	Delivered duty unpaid	Entregada derechos no pagados
DDP	Delivered duty paid	Entregada derechos pagados

Definición de los INCOTERMS

Para que el usuario tenga una idea de lo que implica la utilización de un determinado INCOTERMS en una compra-venta internacional a continuación se incluye la definición general de cada uno de ellos.

EXW (Ex work... named place / En fábrica... lugar convenido en origen)². Es la forma más sencilla y de menor compromiso de un exportador en una operación de compra-venta internacional. EXW exige que el vendedor entregue la mercancía, empacada adecuadamente para la exportación, en su establecimiento (fábrica, taller o bodega, entre otros). La obligación de cargar la mercancía es del comprador al igual que los trámites aduaneros para la exportación.

Este término es recomendable cuando el exportador no cuenta con mucha experiencia exportadora o cuando el comprador cuenta con la capacidad logística para el manejo de la carga a partir de su entrega y el conocimiento necesario para realizar el despacho en aduana para la exportación.

EXW puede usarse con cualquier modo de transporte incluido el multimodal³.

Los costos y conceptos que deben tenerse en cuenta al vender EXW son, entre otros, los siguientes:

2. CCI, INCOTERMS 2000, versión española.
3. Transporte multimodal: sistema mediante el cual una mercancía es transportada desde un lugar de origen a uno de destino por diferentes medios de transporte, en virtud de un único contrato de transporte.
4. Estos costos pueden obviarse si la empresa utiliza información del organismo de apoyo a las exportaciones para conocer el mercado y conocer el cliente. Generalmente no se cargan estos costos al producto, pero se enuncian para que el empresario pueda considerarlos.
5. El exportador ha de asegurarse de la seriedad de su comprador, su tradición y solvencia, para ello, existen instituciones especializadas en este tipo de investigaciones a un bajo costo como www.cofacering.com que además de investigar su cliente expide una especie de seguro en caso de falta de pago.
6. Este costo dependerá de quien es el agente o intermediario que coloca el pedido, vendedor o importador.

EXW

Concepto	Responsable
Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado ⁴	Vendedor
Costos de investigación del cliente y su solvencia ⁵	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador ⁶
Carga en las instalaciones del vendedor	Comprador



Concepto	Responsable
Transporte interior país origen	Comprador
Manipulaciones (origen)	Comprador
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Comprador
Formalidades exportación (aduaneras)	Comprador
Comisión agente aduanero exportador	Comprador
Transporte principal o internacional	Comprador
Seguro (transporte principal)	Comprador
Formalidades importación (arancel e IVA)	Comprador
Manipulaciones (destino)	Comprador
Comisión agente de aduana importador	Comprador
Transporte interior en destino	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	En origen (en fábrica)
Entrega	Lugar convenido en país de origen (fábrica, bodega, entre otros.)

En la fijación del precio será necesario tener en cuenta, además, otras consideraciones como el nivel comercial, detallista, minorista, las cantidades comerciales, la forma y el instrumento de pago, el plazo o el tipo de relación comercial que se quiere establecer con el comprador, los costos de los intermediarios cambiarios, entre otros.



EXW: Ex work... named place / En fábrica... lugar convenido



1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos, en la gráfica se observa que la flecha verde va hasta la fábrica únicamente.



2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.



3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir los costos.

En la gráfica se observa que la responsabilidad del exportador es entregar la mercancía en su fábrica, bodega o almacén.

FCA (Free carrier... named place / Franco o libre transportista... lugar convenido en origen). Cuando se vende en este término, el vendedor cumple con su obligación de entregar la mercancía cuando la recibe el transportador que ha designado el comprador o su representante, en el lugar o punto convenido, despachada en aduana para la exportación.

Si la entrega se realiza en la bodega o fábrica del exportador, este deberá cubrir los gastos y correr los riesgos del cargue de la mercancía. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga pero es responsable de los costos de transporte necesarios para entregar la mercancía en el punto acordado con el comprador. Estos gastos (cargue y transporte interno) y la obligación del vendedor de declarar en aduana para la exportación, hacen la diferencia básica entre EXW y FCA.

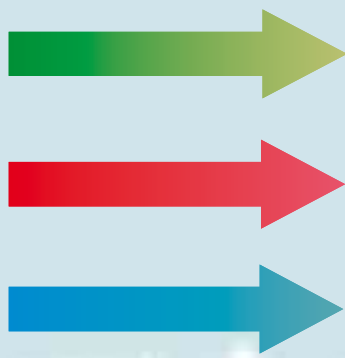
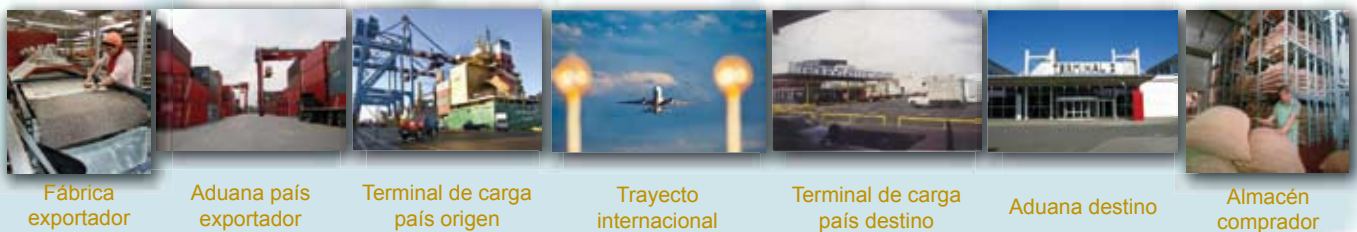
Este término puede usarse con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal. Se aconseja especialmente para transporte terrestre bien sea camión o ferrocarril.

Si se mantiene la lista de gastos y responsabilidades definidos en el INCOTERM anterior podemos ver como algunas responsabilidades pasan del comprador al vendedor.



Concepto	Responsable
Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado	Vendedor
Costos de investigación del cliente y su solvencia	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador
Carga en las instalaciones del vendedor	Vendedor
Transporte interior país origen	Vendedor
Manipulaciones (origen)	Vendedor
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Vendedor
Formalidades exportación (aduaneras)	Vendedor
Comisión agente aduanero exportador	Vendedor
Transporte principal o internacional	Comprador
Seguro (transporte principal)	Comprador
Formalidades Importación (Arancel e IVA)	Comprador
Manipulaciones (destino)	Comprador
Comisión agente de aduana importador	Comprador
Transporte interior en destino	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	En origen (en fábrica o cuando recibe el primer transportador)
Entrega	Lugar convenido en país de origen (fábrica, bodega, entre otros.) sobre el medio de transporte si se entrega en terminal de carga del transportador

Como se observa algunos de los costos que en EXW eran del comprador, ahora, son responsabilidad del vendedor en FCA. Es el caso de la carga de la mercancía en las instalaciones del vendedor, el transporte interno si se requiere, las manipulaciones que requieran la mercancía para pasar por aduana y para llegar a la terminal de carga del transportador internacional, la documentación de origen, vistos buenos y otros permisos y todo lo correspondiente a las formalidades aduaneras de exportación.



FCA: Free carrier... named place / Franco o libre transportista... lugar convenido en origen

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir los costos.

En la gráfica se observa que ahora la responsabilidad del exportador es entregar la mercancía despachada en aduana para la exportación sin cubrir el flete internacional.

FAS (Free alongside ship... named port of shipment / Franco al costado del buque... puerto de carga convenido). Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido despachada en aduana para la exportación y colocada al costado del buque, sobre el muelle, en el puerto de embarque convenido en origen. Esto quiere decir que el comprador corre con todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel momento.

Este término sólo es aplicable para transporte marítimo y fluvial.



Cuando el exportador utilice este término la estructura de costos del producto a vender cambia con relación a la de los términos EXW y FCA. Compare la lista de costos que a continuación se relaciona con la lista de costos del término FCA.

Para establecer un precio FAS se sugiere tener en cuenta, entre otros, los siguientes gastos.



Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado	Vendedor
Costos de investigación del cliente y su solvencia	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador
Carga en las instalaciones del vendedor	Vendedor
Transporte interior país origen	Vendedor
Manipulaciones (origen)	Vendedor
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Vendedor
Seguros internos	Vendedor
Derechos de puerto	Vendedor
Utilización de instalaciones portuarias	Vendedor
Carpas	Vendedor
Pesaje y cubicaje de la carga	Vendedor
Almacenaje y cadena de frío, entre otros	Vendedor
Vigilancia portuaria	Vendedor
Formalidades exportación (aduaneras)	Vendedor
Comisión agente aduanero exportador	Vendedor
Transporte principal o internacional	Comprador
Seguro (transporte principal)	Comprador
Formalidades importación (arancel e IVA)	Comprador
Manipulaciones (destino)	Comprador
Comisión agente de aduana importador	Comprador
Transporte interior en destino	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	Sobre el muelle en origen
Entrega	Sobre el muelle en origen
Transmisión de costos	Sobre muelle en origen



Observe que hay nuevos costos que ahora son responsabilidad del vendedor en caso de que se incurra en ellos.



FAS: Free alongside ship ... named port of shipment / Franco o libre al costado del buque... puerto de embarque convenido

1. La flecha verde hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir los costos.

FOB (Free on board... named port of shipment/ Franco a bordo... puerto de embarque convenido). FOB es uno de los términos más utilizados por exportadores con poco conocimiento de los procedimientos aduaneros a cumplir en los mercados de destino de sus productos y de los procesos de distribución física de mercancías. Esta forma de cotización exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación. La entrega se perfecciona cuando dicha mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto significa que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel punto.

Cuando para perfeccionar la entrega la borda del buque no ofrece ninguna utilidad, por efectos del tipo de medio de transporte o de las características propias del producto, es recomendable utilizar el término FCA.

Los costos aplicables cuando el vendedor o exportador decide vender en esta condición son los mismos que en FAS pero el vendedor incurre en un nuevo costo: el cargue de la mercancía en el barco.

Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías navegables interiores. Simbólicamente, se expresa así.



FOB: Free on board... named port of shipment / Franco o libre sobre el buque... puerto convenido

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir los costos.

CFR (Cost and freight... named port of destination / Costo y Flete... puerto de destino convenido). Cuando un exportador cotiza en este término, debe declarar la mercancía en aduana para la exportación, y cubrir los gastos y fletes necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido. Sin embargo, la entrega se perfecciona cuando, al igual que FOB, la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque, en ese momento se transfieren al

comprador los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional, diferente al flete, debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que la mercancía haya sido entregada.

En este término, dado que el vendedor o exportador es quien paga el flete, se tiende a pensar que la responsabilidad con relación a la mercancía va hasta el lugar de destino. Esto, no es cierto, pues una vez expedido el documento de transporte, el nuevo titular de la mercancía es el importador.

Cuando la borda del buque, por efectos del tipo de medio de transporte o de las características propias del producto, no es aplicable para perfeccionar la entrega de la mercancía, es recomendable utilizar el término CPT.

CFR exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación y sólo puede emplearse en transporte por mar o fluvial.



CFR (Cost and freight... named port of destination / Costo y flete... puerto de destino convenido).

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir costos. Sin **embargo**, se debe tener en cuenta que aunque es responsabilidad del exportador adquirir y pagar el flete internacional, cualquier otro costo que se genere durante el transporte es responsabilidad del importador a partir del punto de entrega (la borda del buque en puerto de origen).

Los costos aplicables a este término son básicamente los mismos que en FOB, pero el vendedor debe cubrir, además, el costo de estiba⁷ de la mercancía y los fletes del transporte internacional.



Concepto	Responsable
Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado	Vendedor
Costos de investigación del cliente y su solvencia	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador
Carga en las instalaciones del vendedor	Vendedor
Transporte interior país origen	Vendedor
Manipulaciones (origen)	Vendedor
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Vendedor
Seguros internos	Vendedor
Derechos de puerto	Vendedor
Utilización de instalaciones portuarias	Vendedor
Carpas	Vendedor
Pesaje y cubicaje de la carga	Vendedor
Almacenaje y cadena de frío, entre otros	Vendedor
Vigilancia portuaria	Vendedor
Formalidades exportación (aduaneras)	Vendedor
Comisión agente aduanero exportador	Vendedor
Cargue de la mercancía	Vendedor
Estiba de la mercancía	Vendedor
Transporte principal o internacional	Vendedor
Seguro (transporte principal)	Comprador si lo desea
Formalidades importación (arancel e IVA)	Comprador
Manipulaciones (destino)	Comprador
Comisión agente de aduana importador	Comprador
Transporte interior en destino	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	Borda del buque en puerto de origen
Entrega	Borda del buque en puerto de origen

7. La estiba es el proceso de acomodamiento de la mercancía en el medio de transporte.

CIF(Cost, insurance and freight / Costo, seguro y flete... puerto de destino convenido). Costo, seguro y flete significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, si bien, además, debe conseguir un seguro marítimo de cobertura de los riesgos de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte que estará a nombre del comprador.

Las mercancías se deben asegurar por su valor, con todos los gastos que se han producido hasta el momento en que se determine el precio CIF. En el Comercio Internacional es práctica habitual asegurar entre el 110 y el 115 % del valor de la mercancía, ya que se estima que, en caso de siniestro, los costes asociados a la gestión y reclamación ascienden a entre un 10 y un 15 % del valor de las mercancías. El vendedor es quien contrata el seguro y paga la prima correspondiente.

En CIF, dado que el vendedor o exportador es quien paga el flete y además el seguro de riesgo de la mercancía, se tiende a pensar que la responsabilidad del vendedor o exportador con relación a la mercancía va hasta el lugar de destino. Esto, no es cierto, pues una vez expedido el documento de transporte y la póliza de seguro, el nuevo titular de la mercancía es el importador y es quien, además, debe elevar cualquier reclamación a la compañía de transporte o de seguros, en caso de configurarse el riesgo.

El término CIF exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación y la entrega de la mercancía se perfecciona en el mismo punto de los términos FOB Y CFR, es decir cuando esta ha sobrepasado la borda del buque, en el puerto de embarque.

Cuando los medios portadores de la mercancía, como en el caso del tráfico roll-on/roll-off⁸ o en el de contenedores⁹, pueden ingresar sin apoyo de grúas o elevadores de carga al medio de transporte, la borda del buque no es aplicable para perfeccionar la entrega de la mercancía, entonces, es recomendable utilizar el término CIP.

CIF solo puede emplearse en el transporte por mar o por vías de navegación interior.

-
- 8. Roll on/roll off, un tipo de ferry, buque o barco que transporta cargamento con ruedas propias como por ejemplo automóviles, camiones o trenes. También, se conocen con el acrónimo RORO o RO-RO.
 - 9. Mercancía que viaja en contenedores.





CIF (Cost, insurance and freight... named port of destination / Costo, seguro y flete... puerto de destino convenido).

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir costos. CIF es prácticamente igual a CFR, la diferencia radica en que ahora el exportador debe cubrir los costos del seguro, en CFR esta responsabilidad corresponde al importador. Sin embargo, se debe tener en cuenta que aunque es responsabilidad del exportador adquirir y pagar el flete y el seguro internacional, cualquier otro costo que se genere durante el transporte es responsabilidad del importador a partir del punto de entrega (la borda del buque en puerto de origen).

La estructura de costos del término CIF, es la misma que bajo CFR, pero el vendedor ha de incurrir en un costo adicional: el seguro internacional de la mercancía.



Concepto	Responsable
Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado	Vendedor
Costos de investigación del cliente y su solvencia	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador
Carga en las instalaciones del vendedor	Vendedor
Transporte interior país origen	Vendedor

Concepto	Responsable
Manipulaciones (origen)	Vendedor
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Vendedor
Seguros internos	Vendedor
Derechos de puerto	Vendedor
Utilización de instalaciones portuarias	Vendedor
Carpas	Vendedor
Pesaje y cubicaje de la carga	Vendedor
Almacenaje y cadena de frío, entre otros	Vendedor
Vigilancia portuaria	Vendedor
Formalidades exportación (aduaneras)	Vendedor
Comisión agente aduanero exportador	Vendedor
Cargue de la mercancía	Vendedor
Estiba de la mercancía	Vendedor
Transporte principal o internacional	Vendedor
Seguro (transporte principal o internacional)	Vendedor
Formalidades importación (arancel e IVA)	Comprador
Manipulaciones (destino)	Comprador
Comisión agente de aduana importador	Comprador
Transporte interior en destino	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	Borda del buque en puerto de origen
Entrega	Borda del buque en puerto de origen



CPT (Carriage paid to... named place of destination / Transporte pagado hasta... lugar de destino convenido).

Significa que el vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino convenido.

El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportador.

Si se utilizan medios sucesivos para el transporte al destino convenido, el riesgo se transmite cuando la mercancía ha sido entregada al primer transportista o su representante.



El término CPT exige que el vendedor realice los trámites para la exportación y puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

La expresión gráfica de CPT sería



CPT: Carriage paid to... named place of destination / Transporte pagado hasta... lugar convenido en destino

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir los costos. En la gráfica se observa que ahora la responsabilidad del exportador es entregar la mercancía despachada en aduana para la exportación y cubrir el flete internacional. La entrega se perfecciona cuando la mercancía ha sido recibida por el primer transportador o su representante en origen.

En CPT, el vendedor incurre prácticamente en los mismos costos que en FCA y la diferencia importante está en que bajo CPT el vendedor debe pagar el transporte principal o internacional en tanto que en FCA el transporte corre por cuenta del importador.

La tabla siguiente sugiere los costos que son por cuenta del vendedor para vender en condiciones CPT.



Concepto	Responsable
Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado	Vendedor

Concepto	Responsable
Costos de investigación del cliente y su solvencia	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador
Carga en las instalaciones del vendedor	Vendedor
Transporte interior país origen	Vendedor
Manipulaciones (origen)	Vendedor
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Vendedor
Formalidades exportación (aduaneras)	Vendedor
Comisión agente aduanero exportador	Vendedor
Transporte principal o internacional	Vendedor
Seguro (transporte principal)	Comprador
Formalidades importación (arancel e IVA)	Comprador
Manipulaciones (destino)	Comprador
Comisión agente de aduana importador	Comprador
Transporte interior en destino	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	En origen (en fábrica o terminal de transporte cuando recibe el primer transportador)
Entrega	Lugar convenido en país de origen (fábrica, bodega, entre otros)



CIP (Carriage and insurance paid to... named place of destination / Transporte y seguro pagados hasta... lugar de destino convenido). Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT pero, además, debe conseguir el seguro de riesgo de la carga, de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. Si bien, es el vendedor quien paga el transporte y el seguro de la mercancía, la entrega se hace en origen cuando es recibida por el primer transportador o su representante.

En el término CIP el vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro cobertura mínima que generalmente debe cubrir el valor del contrato más el 10%.



El término CIP exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación y puede usarse con cualquier medio de transporte, incluido el multimodal.



CIP: Carriage and insurance paid to... named place of destination / Transporte y seguro pagado hasta... lugar convenido en destino

- La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
- La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
- La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir los costos. En la gráfica se observa que ahora la responsabilidad del exportador es entregar la mercancía despachada en aduana para la exportación y cubrir además del flete internacional, el seguro de riesgo de las mercancías. La entrega se perfecciona cuando la mercancía ha sido recibida por el primer transportador o su representante en origen. Sin embargo, cualquier costo y riesgo adicional es responsabilidad del comprador a partir de la entrega.

Los costos que debe cubrir el vendedor cuando se compromete a vender bajo este término son.



Concepto	Responsable
Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado	Vendedor
Costos de investigación del cliente y su solvencia	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador
Carga en las instalaciones del vendedor	Vendedor

Concepto	Responsable
Transporte interior país origen	Vendedor
Manipulaciones (origen)	Vendedor
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Vendedor
Formalidades exportación (aduaneras)	Vendedor
Comisión agente aduanero exportador	Vendedor
Transporte principal o internacional	Vendedor
Seguro (transporte principal)	Vendedor
Formalidades importación (arancel e IVA)	Comprador
Manipulaciones (destino)	Comprador
Comisión agente de aduana importador	Comprador
Transporte interior en destino	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	En origen (en fábrica o terminal de transporte cuando recibe el primer transportador)
• Entrega	Lugar convenido en país de origen (fábrica, bodega, entre otros)

DAF (Delivered at frontier... named place / Entregada en frontera... lugar convenido). Significa que el vendedor ha cumplido su obligación cuando ha entregado la mercancía, despachada en aduana para la exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.

La palabra frontera puede usarse para designar cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por tanto, es de vital importancia que la frontera en cuestión sea definida con precisión, haciendo siempre mención del punto y del lugar dentro del área de frontera donde se entregará la mercancía. Una área de frontera generalmente cubre una buena parte interna del territorio de los dos países colindantes, nunca es una simple línea.

Este término ha sido especialmente definido para ser utilizado cuando la mercancía se transporta por carretera o ferrocarril, pero puede ser usado con cualquier medio o sistema de transporte.





DAF: Delivered at frontier... named place / Entregada en frontera lugar convenido

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir los costos. En la gráfica se observa que ahora la responsabilidad del exportador es entregar la mercancía despachada en aduana para la exportación en el punto convenido en la zona de frontera sobre el medio de transporte. La mercancía, incluso puede ser entregada en la zona de frontera del país de destino pero sin despachar en aduana para la importación.

Los costos que debe suscribir el vendedor cuando vende bajo este término son básicamente los mismos que bajo CPT, la diferencia fundamental está en que la responsabilidad de entrega es en destino.



Concepto	Responsable
Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado	Vendedor
Costos de investigación del cliente y su solvencia	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador
Carga en las instalaciones del vendedor	Vendedor
Transporte interior país origen	Vendedor
Manipulaciones (origen)	Vendedor

Concepto	Responsable
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Vendedor
Formalidades exportación (aduaneras)	Vendedor
Comisión agente aduanero exportador	Vendedor
Transporte principal o internacional	Vendedor
Seguro (transporte principal)	Vendedor (si lo desea)
Formalidades importación (arancel e IVA)	Comprador
Manipulaciones (destino)	Comprador
Comisión agente de aduana importador	Comprador
Transporte interior en destino	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	En el medio de transporte en la frontera o punto convenido en destino
Entrega	En el medio de transporte en la frontera o punto convenido en destino



DES (Delivered ex ship... named port of destination / Entregada sobre buque... puerto de destino convenido). Una oferta en condiciones DES obliga al vendedor o exportador a entregar la mercancía a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la exportación, pero sin despacharla en aduana para la importación, ni asumir los costos y riesgos del descargue de la mercancía.

El vendedor debe asumir todos los gastos y riesgos relacionados con el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino y punto de entrega convenido.

El término DES sólo puede usarse para el transporte por mar o por vías de navegación interior. También puede ser usado con transporte multimodal cuya última fase sea marítima.





27

DES (Delivered ex ship... named port of destination / Entregada sobre el buque... puerto de destino convenido).

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir costos. El importador debe incurrir en los costos de descarga de la mercancía y los demás que sean necesarios para conseguir que la mercancía quede en libre disposición.

En cuanto a costos, DES exige al vendedor cubrir los siguientes.



Concepto	Responsable
Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado	Vendedor
Costos de investigación del cliente y su solvencia	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador
Carga en las instalaciones del vendedor	Vendedor
Transporte interior país origen	Vendedor
Manipulaciones (origen)	Vendedor
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Vendedor
Seguros internos	Vendedor
Derechos de puerto	Vendedor
Utilización de instalaciones portuarias	Vendedor

Concepto	Responsable
Carpas	Vendedor
Pesaje y cubicaje de la carga	Vendedor
Almacenaje y cadena de frío, entre otros	Vendedor
Vigilancia portuaria	Vendedor
Formalidades exportación (aduaneras)	Vendedor
Comisión agente aduanero exportador	Vendedor
Cargue de la mercancía	Vendedor
Transporte principal o internacional	Vendedor
Seguro (transporte principal)	Vendedor (si lo desea)
Desestiba de la mercancía	Vendedor
Descargue de la mercancía	Comprador
Formalidades importación (arancel e IVA)	Comprador
Manipulaciones (destino)	Comprador
Comisión agente de aduana importador	Comprador
Transporte interior en destino	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	Sobre el buque en puerto de destino
Entrega	Sobre el buque en puerto de destino

DES

**DEQ (Delivered ex quay named port of destination /
Entregada sobre muelle... puerto de destino convenido).**

Significa que el vendedor cumple su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle del país de destino acordado con el comprador. Las obligaciones y gastos correspondientes al despacho en aduana para importación son responsabilidad del importador. Cualquier especificación en contrario, se sugiere, debe estipularse en el contrato de compraventa.

Este término puede ser usado en transporte marítimo, fluvial y/o multimodal donde su último modo de transporte sea marítimo o fluvial.





29

DEQ (Delivered ex quay... named port of destination / Entregada sobre muelle... puerto de destino convenido).

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir costos. El exportador debe incurrir en los costos de descarga de la mercancía para dejarla sobre el muelle. Los demás gastos que sean necesarios a partir de este punto son responsabilidad del importador.



Concepto	Responsable
Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado	Vendedor
Costos de investigación del cliente y su solvencia	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador
Carga en las instalaciones del vendedor	Vendedor
Transporte interior país origen	Vendedor
Manipulaciones (origen)	Vendedor
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Vendedor
Seguros internos	Vendedor
Derechos de puerto	Vendedor
Utilización de instalaciones portuarias	Vendedor
Carpas	Vendedor

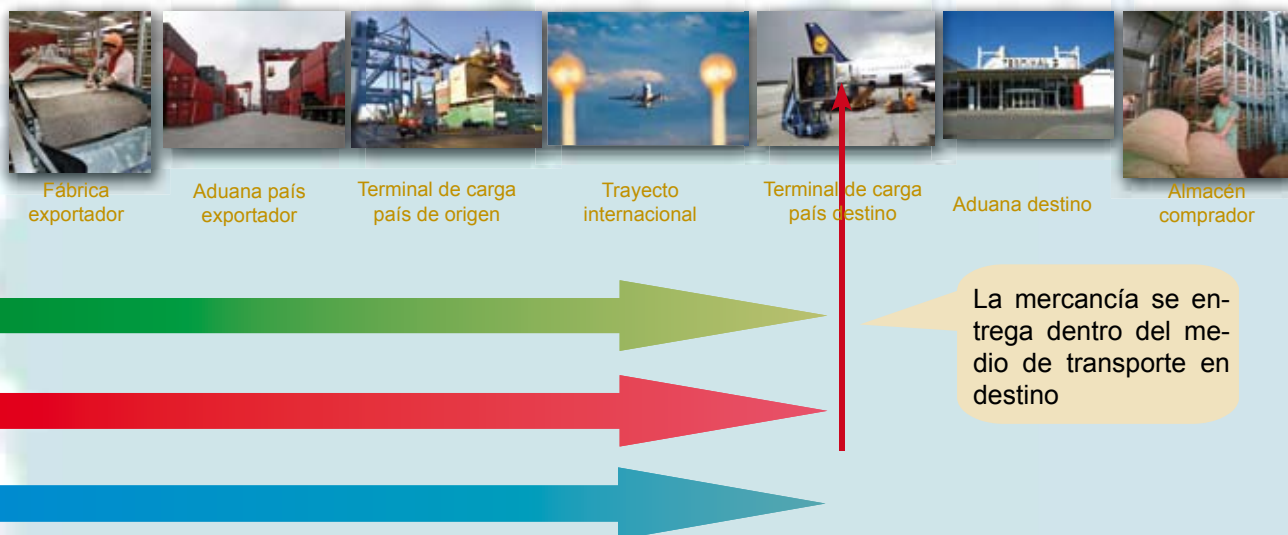
Concepto	Responsable
Pesaje y cubicaje de la carga	Vendedor
Almacenaje y cadena de frío, entre otros	Vendedor
Vigilancia portuaria	Vendedor
Formalidades exportación (aduaneras)	Vendedor
Comisión agente aduanero exportador	Vendedor
Cargue de la mercancía	Vendedor
Transporte principal o internacional	Vendedor
Seguro (transporte principal)	Vendedor (si lo desea)
Desestiba de la mercancía	Vendedor
Descargue de la mercancía	Vendedor
Formalidades importación (arancel e IVA)	Comprador
Manipulaciones (destino)	Comprador
Comisión agente de aduana importador	Comprador
Transporte interior en destino	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	Sobre el muelle en puerto de destino
Entrega	Sobre el muelle en puerto de destino

DDU (Delivered duty unpaid... named place of destination / Entregada derechos no pagados... lugar de destino convenido). Significa que el exportador cumple con su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido del país del importador. En este caso el vendedor debe asumir todos los gastos y riesgos que sean necesarios para llevar la mercancía hasta el lugar convenido en destino, excluidos los derechos y tributos aduaneros exigibles a la importación.

Los costos y riesgos de despacho en aduana para la importación son responsabilidad del comprador o importador.

DDU puede usarse con cualquier medio de transporte excepto en aquellos cuya última fase sea marítima.





31

DDU (Delivered duty unpaid... named place of destination / Entrega derechos no pagados... lugar convenido en destino

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir los costos. En la gráfica se observa que ahora la responsabilidad del exportador es entregar la mercancía en el lugar convenido, en el país de destino, sin descargar de los medios de transporte y sin despachar en aduana para la importación.

Los costos que son responsabilidad del vendedor en este término son.



Concepto	Responsable
Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado	Vendedor
Costos de investigación del cliente y su solvencia	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador
Carga en las instalaciones del vendedor	Vendedor
Transporte interior país origen	Vendedor
Manipulaciones (origen)	Vendedor
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Vendedor
Formalidades exportación (aduaneras)	Vendedor
Comisión agente aduanero exportador	Vendedor
Transporte principal o internacional	Vendedor

Concepto	Responsable
Seguro (transporte principal)	Vendedor (si lo desea)
Formalidades importación (arancel e IVA)	Comprador
Manipulaciones (destino)	Comprador
Comisión agente de aduana importador	Comprador
Transporte interior en destino	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	En el medio de transporte en el punto convenido en destino
Entrega	En el medio de transporte en el punto convenido en destino



DDP (Delivered duty paid... named place of destination / Entregada derechos pagados... lugar de destino convenido). Es la máxima responsabilidad para el vendedor o exportador y significa que ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación, cumpliendo con las formalidades aduaneras de importación y el pago de los derechos aduaneros a que haya lugar. La entrega se hace sin descargar la mercancía del medio de transporte.

El exportador debe asumir todos los gastos y riesgos necesarios de la distribución física de la mercancía hasta dejarla en libre disposición al comprador, es decir para que el importador proceda a su comercialización sin restricciones de tipo legal o aduanero.

DDP no debe utilizarse cuando el exportador no conoce o no puede realizar los trámites de importación. Sin embargo, este término puede generar al exportador mayor competitividad por la eliminación de intermediarios que recargan el producto con los márgenes de intermediación que les permiten mantenerse activos en el mercado. DDP puede utilizarse con cualquier medio de transporte o transporte multimodal cuya última fase no sea marítima. Si la entrega debe hacerse sobre el buque o en muelle, deben usarse los términos DES o DEQ.





DDP (Delivered duty paid... named place of destination / Entregada derechos pagados... lugar convenido en destino

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir los costos. En la gráfica se observa que ahora la responsabilidad del exportador es entregar la mercancía despachada en aduana para la importación en el lugar convenido, en el país de destino, sin descargar de los medios de transporte.

La siguiente tabla nos muestra los posibles costos en que incurre un exportador al vender DDP.



Concepto	Responsable
Costo de producción	Vendedor
Embalaje y etiquetas	Vendedor
Beneficio o utilidad	Vendedor
Costos de investigación y estudios de mercado	Vendedor
Costos de investigación del cliente y su solvencia	Vendedor
Costos financieros	Vendedor
Comisión agente de ventas	Vendedor o importador
Carga en las instalaciones del vendedor	Vendedor
Transporte interior país origen	Vendedor
Manipulaciones (origen)	Vendedor
Permisos, vistos buenos, certificaciones	Vendedor
Formalidades exportación (aduaneras)	Vendedor
Comisión agente aduanero exportador	Vendedor

Concepto	Responsable
Transporte principal o internacional	Vendedor
Seguro (transporte principal)	Vendedor (si lo desea)
Formalidades importación más derechos de importación	Vendedor
Manipulaciones (destino)	Vendedor
Comisión agente de aduana importador	Vendedor
Transporte interior en destino	Vendedor
Descargue del medio de transporte	Comprador
Transmisión del riesgo (propiedad)	En el medio de transporte punto de entrega convenido en destino
Entrega	En el medio de transporte punto convenido en destino



Los INCOTERMS y el contrato de compraventa

Es importante que el exportador conozca que aunque los INCOTERMS comprenden muchos de los aspectos involucrados en una compraventa internacional, dejan de lado asuntos que es necesario reglamentar como por ejemplo cuál debe ser el tipo de contrato del flete, las características de los productos, los ajustes al precio, las condiciones de pago, la retención de la propiedad de las mercancías, la falta de entrega, los caso de inconformidad con los productos y las garantías, los casos de fuerza mayor, los períodos de gracia para la entrega; especialmente si se va a establecer un negocio que implique suministros regulares¹⁰.

¿Cómo agrupar los INCOTERMS para su estudio?

Los INCOTERMS se organizan en cuatro grandes grupos, considerando la primera letra de la sigla. De acuerdo con este criterio los grupos son los siguientes.

10. Para la elaboración de contratos internacionales el exportador debe tener en cuenta que su formulación debe regirse, en lo posible, por convenios y principios internacionales como la Convención de Naciones Unidas para la Venta Internacional de Productos, más conocida como Convención de Viena. Igualmente, es importante considerar los principios Unidroit para los contratos internacionales. Estos y otros documentos pueden ser consultados en www.jurisint.org o en el International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) www.unidroit.org Jurisint ofrece además un buen número de modelos de contratos.



INCOTERMS 2000		
Término que no exige mayores obligaciones al exportador		
Grupo E	EXW	En fábrica (... lugar designado)
Términos de salida y/o de entrega de la mercancía en origen		
Grupo F Términos que no implican el pago del transporte principal por parte del vendedor o exportador	FCA	Franco transportista (... lugar designado)
	FAS	Franco al costado del buque (... puerto de carga convenido)
	FOB	Franco a bordo (... puerto de carga convenido)
Grupo C Términos que implican el pago del transporte principal por el vendedor, pero cuyas entregas son en el país de origen	CFR	Costo y flete (... puerto de destino convenido)
	CIF	Costo, seguro y flete (... puerto de destino convenido)
	CPT	Transporte pagado hasta (... lugar de destino convenido)
	CIP	Transporte y seguro pagado hasta (... lugar de destino convenido)
Términos que implican la entrega de la mercancía en destino		
Grupo D Términos que responsabilizan al vendedor de entregar la mercancía en el país del comprador. Estos términos se conocen como ventas en destino o términos de llegada o entrega en destino	DAF	Entregada en frontera (... lugar convenido)
	DES	Entregada sobre buque (... puerto de destino convenido)
	DEQ	Entregada en muelle (... puerto de destino convenido)
	DDU	Entregada derechos no pagados (... lugar de destino convenido)
	DDP	Entregada derechos pagados (... lugar de destino convenido)

Los INCOTERMS y los procedimientos aduaneros

Dado que la exportación e importación de mercancías exige el paso de las mismas por el control de las aduanas tanto en el país del exportador como del importador, es importante conocer a quien corresponde la obligación de declarar en aduana para la exportación y a quien, la de importación y el pago de derechos aduaneros.

El siguiente cuadro nos muestra a quien corresponden estas obligaciones en cada uno de los trece INCOTERMS.

INCOTERMS	Declaración de exportación	Declaración de importación	Responsable de los derechos aduaneros ⁽¹⁾
EXW	Importador	Importador	Importador
FCA	Exportador	Importador	Importador
FAS	Exportador	Importador	Importador
FOB	Exportador	Importador	Importador
CFR	Exportador	Importador	Importador
CIF	Exportador	Importador	Importador
CPT	Exportador	Importador	Importador
DAF	Exportador	Importador	Importador
DES	Exportador	Importador	Importador
DEQ	Exportador	Importador	Importador
DDU	Exportador	Importador	Importador
DDP	Exportador	Exportador	Exportador

(1) Existe un axioma en el comercio internacional y es que no se deben exportar impuestos, por lo que los derechos a que nos referimos acá son los de importación.

Del cuadro anterior se infiere que

1. El único INCOTERM que no exige al vendedor en despacho en aduana para la exportación es el EXW.
2. Los INCOTERMS FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ exigen que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación.
3. El único INCOTERM que exige al vendedor tanto el despacho en aduana para la exportación como para la importación, es el DDP.

Los INCOTERMS según el medio de transporte

Los INCOTERMS pueden agruparse también teniendo en cuenta el medio de transporte de la siguiente manera:

1. INCOTERMS para uso exclusivo en transporte marítimo son: FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ.
2. INCOTERMS que se pueden aplicar a cualquier medio de transporte incluido el multimodal: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU y DDP.



3. Los INCOTERMS FCA y CPT son recomendables para transporte aéreo, también pueden usarse en transporte por camión o ferrocarril.
4. CIP también es utilizable para transporte aéreo.
5. FCA y DAF pueden ser utilizado para transporte aéreo, férreo o carretero.

Los INCOTERMS y la distribución de costos y gastos

El siguiente cuadro muestra los principales costos que el exportador debe tener en cuenta al elaborar una cotización o una factura comercial.

INCOTERMS 2000
Costos y gastos que corresponden al vendedor en cada INCOTERMS

INCOTERM	Valor de la mercancía	Maniobras en planta	Flete local país exportador	Imptos. y derechos de exportador	Maniobras en punto de exportador	Flete internacional	Seguro internacional	Maniobras en punto de importador	Impuestos y tributos de importador	Flete local país importador
Exw	sí	no	no	no	no	no	no	no	no	no
FCA	sí	sí	sí(*)	sí	no	no	no	no	no	no
FAS	sí	sí	sí	sí	no	no	no	no	no	no
FOB	sí	sí	sí	sí	sí	no	no	no	no	no
DAF	sí	sí	sí	sí	sí	no ¹¹	no ¹²	no	no	no
CFR	sí	sí	sí	sí	sí	sí	no	no	no	no
CIF	sí	sí	sí	sí	sí	sí	sí	no	no	no
CPT	sí	sí	sí	sí	sí	sí	no	no	no	no
CIP	sí	sí	sí	sí	sí	sí	sí	no	no	no
DES	sí	sí	sí	sí	sí	sí	no	no	no	no
DEQ	sí	sí	sí	sí	sí	sí	no	sí	no	no
DDU	sí	sí	sí	sí	sí	sí	no	sí	no	sí
DDP	sí	sí	sí	sí	sí	sí	no	sí	sí	sí

(*) – Si la entrega del material se efectúa en planta no aplica el flete local.

Nota : no = gasto o concepto que no es responsabilidad del vendedor y, sí = gasto o concepto que es responsabilidad del vendedor.

11. No cuando se entregue en países limítrofes y sí cuando la entrega es en frontera de países no limítrofes.

12. En los términos DAF, DES, DEQ, DDU y DDP no hay exigencia expresa a cerca de la obligación de adquirir un seguro por parte del vendedor. Esto dependerá de los riesgos que considere el exportador.

Recomendaciones finales sobre los INCOTERMS

Finalmente, el exportador o el importador deben tener en cuenta las siguientes recomendaciones.

→ El término EXW sólo es aconsejable cuando el exportador carece de conocimientos de comercio exterior y aduaneros y desde luego cuando el comprador o importador tiene la suficiente experiencia o apoyo para hacer los procedimientos de despacho en aduana para la exportación.

→ Entregar la mercancía en destino, libre de derechos aduaneros e impuestos, sólo es aconsejable cuando el exportador posee una oficina, red de venta propia, agentes o representantes en el país del importador. Si sucede el caso contrario, es decir que el importador es el que posee la infraestructura en el país del exportador, le convendrá comprar EXW por los beneficios que esto puede significar en cuanto a incentivos a la exportación, descuentos por fletes y seguros, entre otros.

→ Cuando el importador desconoce los procedimientos de comercio exterior y aduaneros que se aplican en el país exportador es conveniente ofrecer cotizaciones CIF de esta manera el importador sólo tendrá que entenderse con trámites aduaneros que pueden ser de su conocimiento por ser los exigidos por su país.

→ El dominio de los procesos de distribución física de las mercancías puede representar beneficios para quien los conozca. Así, por ejemplo, el exportador al vender CIF puede obtener bonificaciones, mejor tratamiento de la carga y hasta preferencias o rebajas sobre fletes, que pueden hacer más competitivo el precio de los productos en el mercado, entre otros. De la misma manera, en la medida que el exportador llegue al mercado del importador, tendrá menores dificultades por precio al reducir un importante número de intermediarios en la distribución del producto.

→ El importador también puede obtener beneficios al comprar por ejemplo en condiciones FOB, comprando en



este término no pagará gastos ni comisiones bancarias, sobre fletes ni seguro.

→ Cuando un comprador extranjero se inicia en el negocio de importación resulta más sencillo que sea el exportador quien se haga cargo del transporte.

→ En cualquier caso, el exportador debe tener como estrategia de venta el cumplir con la fecha y condiciones de entrega, las cantidades y calidades convenidas con su comprador, lo que se conoce como entregas perfectas.

Recomendaciones con relación a los costos

Al cotizar para el mercado internacional sus productos, es aconsejable hacer una revisión general de la estructura de costos del producto. Generalmente las empresas tienen determinados los precios de sus productos para el mercado interno y comúnmente toman ese precio y dividen por la tasa de cambio vigente al momento de la cotización para obtener el precio en una moneda fuerte. Esto es un error que hay que evitar pues el precio puede resultar no competitivo.

La mejor práctica a la hora de cotizar para el mercado externo, es revisar qué costos son únicamente para el mercado interno y qué costos son exclusivos de la operación de exportación.

Para tener en cuenta:

- El empresario siempre debe estar buscando la forma de ser más competitivo y es necesario considerar la posibilidad de adquirir materias primas e insumos o realizar una parte de la producción o la adecuación del producto para el consumo al por menor en el exterior para reducir costos.

- El Impuesto al Valor Agregado (IVA) es un impuesto interno del país del exportador y no se tiene en cuenta para las ventas al exterior. Además, puede ser recuperable si se ha pagado en materias primas e insumos incorporados al producto, una vez se le demuestre a la DIAN que fueron

incorporados en productos exportados y sobre los que la empresa a efectuado su reintegro de las respectivas divisas.

- Las normas oficiales o el mercado puede exigir empaques diferentes al que se acostumbra para el mercado nacional. En Venezuela, por ejemplo, el empaque preferido para la leche es el Purepack, en tanto que en Colombia, el más usado es la bolsa plástica.

- La cantidad de producto o las unidades de peso, medida, electricidad, entre otras pueden ser diferentes en el mercado de exportación y eso obliga a cambios importantes en los costos de producción. Por ejemplo, la libra en Estados Unidos es 454 gramos aproximadamente y en Colombia es de 500 gramos. Si no conocemos esto podemos estar entregando al comprador más producto del que espera recibir, pero también lo podemos estar involucrando en un problema aduanero, porque ante la aduana americana estaría declarando menos de lo que realmente recibe.

- El transporte es otro costo que se debe revisar, el producto puede tener cargado costos de transporte interno que pueden ser no aplicables al precio internacional.

- Es necesario revisar si en la estructura de costos del producto se tienen en cuenta estándares, dichos estándares, puede ser para áreas de producción más grandes que la actual de la empresa.

- Si los costos fijos de la empresa están cubiertos por el mercado interno, es posible fijar precios con base en el costo marginal o costo variable, de esta forma su empresa puede ser más competitiva en los mercados internacionales e incluso puede vender por debajo del precio del mercado interno.

- El material del empaque para el mercado interno, puede tener diferencias con relación al del mercado internacional, la sola aplicación del código de barras o de cualquier otros sistema de identificación electrónica de productos, diferencia las etiquetas nacionales de las internacionales. Adicionalmente, las reglamentaciones oficiales pueden exigir la inclusión de información diferente o adicional. En algunos productos, como alimentos y licores, es exigencia regular de muchos países,



que el empaque incluya el nombre y datos del importador. Las regulaciones de seguridad de los países, pueden exigir, igualmente, la inclusión de información específica.

- Pueden existir costos que necesariamente van a ser diferentes a los del mercado interno, como los costos de publicidad, folletos, relaciones públicas, ventas, entre otros.
- Los canales de distribución en el extranjero pueden tener costos diferentes y un exportador necesariamente debe recurrir a ellos para dar a conocer sus productos en el exterior.
- El mercado de destino, puede tener disposiciones especiales con relación al reciclaje, generalmente esos costos son por cuenta del exportador.
- Si va a exportar con marca, recuerde que es importante realizar su protección en el país de destino de sus productos. Si la marca no es suya, revise sus contratos, pueden existir prohibiciones para su uso en la exportación.

Recomendaciones con relación al seguro

Algunos exportadores acostumbran:

1. Declarar la mercancía por mayor valor.
2. Adquirir más de una póliza de seguro para la misma mercancía.

Estas prácticas son un gran error; lo que hace el empresario es incrementar el precio del producto, pues las compañías de seguros, en caso de configurarse el riesgo, valorarán la mercancía para determinar su valor comercial y si dos compañías han asegurado el producto pagarán entre las dos el valor determinado.

Así, si el exportador declara un mayor valor para el seguro, la prima será mayor y si adquiere dos pólizas esta incrementando los costos del aseguramiento de la mercancía sin ninguna necesidad.



Recomendaciones de interés para el exportador

A continuación se relacionan algunos de los argumentos de venta que necesariamente deben esgrimirse en la comercialización internacional, si se pretende competir en forma exitosa.

Ellos son:

- A. Calidad
- B. Precio
- C. Continuidad en la entrega
- D. Celeridad en la entrega
- E. Cumplimiento en la entrega (es una estrategia de ventas)
- F. Cantidad
- G. Servicio de post venta
- H. Condiciones de pago
- I. Forma de pago
- J. Instrumento de pago
- K. Financiación

Sobre el arbitraje

El arbitraje comercial es una forma rápida y eficaz para solucionar conflictos sin acudir a tribunales o instancias legales. Dado que la CCI también es promotora de la utilización del arbitraje, también resulta habitual la presunción de que, por el hecho de utilizar los INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional, queda implícita la utilización, en caso de conflicto entre las partes, del arbitraje de la misma. El empresario debe tener claro que este no es un aspecto que esté regulado por los INCOTERMS, pues en ellos no hay ninguna referencia al respecto, por lo que será necesario incluir la cláusula de arbitraje en el contrato de compraventa internacional.



Recomendaciones sobre los impuestos

1. Generalmente las exportaciones no pagan impuestos.

2. La base para el cálculo de los derechos aduaneros es el precio CIF.

3. La base para el cobro del impuesto al valor agregado es el valor CIF más los derechos aduaneros.

4. Generalmente, la aduana acepta el precio acordado entre el importador y el exportador (valor de transacción), pero en algunos casos, si duda del valor, no lo acepta y valora la mercancía aplicando los métodos definidos en el acuerdo de valor del GATT. Estos son: valor de transacción, mercancías idénticas, mercancías similares, método deductivo del valor, método del valor reconstruido y método del último recurso¹³.

5. Cuando la aduana no acepta el valor declarado por el importador, no significa que el valor está mal declarado, sino que se le debe demostrar a la aduana esa verdad. Si, definitivamente, la aduana no acepta el valor de transacción entrará a aplicar un método¹⁴ diferente de valoración, de los definidos en el Código o Acuerdo de Valor del GATT de 1994.

6. El hecho de que la aduana establezca otro valor no significa que se debe pagar menos o más por el producto, el valor en aduana de las mercancías es sólo para efectos de determinar los tributos que debe pagar la mercancía.

Cálculo del precio de exportación

El procedimiento del cálculo del precio de exportación, puede expresarse en una serie de pasos simplificados, si bien la recomendación de un sistema más elaborado y completo puede encontrarse en la página Web del Consejo Superior de Cámaras de España (www.plancameral.org)¹⁵.

13. Más información sobre el valor en aduana puede encontrarse en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/20-val_01_s.htm o en el decreto 2685 de 1999 (Estatuto Aduanero) en <http://www.dian.gov.co/Content/normas/tecnica.htm>.

14. El Acuerdo de Valor del GATT de 1994 y los métodos aplicables por las aduanas para valorar las mercancías de importación pueden consultarse en www.wcoomd.org. La organización mundial de Aduanas trabaja además del valor en aduana, el fraude, la facilitación del comercio, las reglas de origen y el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que es la nomenclatura base de los aranceles a nivel mundial.

15. En la página del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, usted dispone de una guía de 20 pasos para el cálculo del precio de exportación. La dirección electrónica para la consulta de esta guía es: www.plancameral.org/GuiaPrecios/GuiaPreciosPresentacion.asp.

Otra forma de determinar el precio es partiendo de la determinación de los costos de producción y aplicando los siguientes pasos.

Paso 1.

El exportador parte del costo de fabricación del producto¹⁶. En los costos de fabricación es costumbre incluir los costos fijos y los costos variables, pero es recomendable considerar únicamente los costos ligados directamente a la producción del bien. La razón es simple: se parte del cálculo marginal del precio el cual se compara con el precio del mercado para determinar cual es el margen de beneficio o utilidad (la diferencia entre el precio de mercado y el costo marginal), luego, se estima el número de unidades que sería necesario producir para cubrir los costos fijos y las que sería necesario para obtener beneficios que permitan la continuidad y crecimiento de la empresa. Así, si la empresa desea incrementar sus utilidades deberá producir cada vez más una mayor cantidad de producto, esto es lo que se conoce con el nombre de economías de escala.

Otro método consiste en cargar al producto todos los costos en que incurre la empresa (variables y fijos), más una utilidad razonable que permita el crecimiento y fortalecimiento de la empresa.

Sea cual fuere el método de costeo aplicado, al adicionarle la utilidad o beneficio se obtiene el precio Ex-works (EXW).

Paso 2.

Si la condición de venta como exportador va más allá de la condición EXW, habrá que añadir ahora todos los costos que correspondan como vendedores hasta la entrega del producto en la situación pactada.

Dependiendo del INCOTERM elegido se tendrán que añadir una serie de costos derivados de las condiciones de entrega del producto en el punto convenido (revisar la enumeración de costos, por ejemplo, para las condiciones FOB, CIF, y otras equivalentes mencionadas en esta guía).

Con ello se obtiene el precio al que habría que vender en la posición ICOTERM pactada con el comprador.

16. Las empresas, generalmente tienen determinado este costo, si el empresario no tiene claro estos costos, es conveniente asesorarse de un experto en costos.



Paso 3.

Si se añade al precio anterior, los márgenes de beneficio de los diferentes escalones de intermediación, importador, distribuidor, mayorista, detallista, entre otros. Se hallará el precio de venta al público o consumidor final.

Pas 4.

Es ahora el momento de comparar este precio con el de la competencia al mismo nivel de venta, es decir, bien al nivel de un importador bien al nivel de detallista o del usuario final. Esto último, es posible si se visitan en Internet los sitios Web de almacenes, tiendas o sitios de comercio virtuales del país donde se desea exportar. Por ejemplo, desea conocer los precios de venta al público en España, para ello se puede consultar páginas como www.elcorteingles.es, allí se verán los precios de venta al público español como si estuviera en el establecimiento.

Si no se conoce intermediarios en el país de destino, es factible utilizar un motor de búsqueda como www.google.com y en la ventanilla de búsqueda escribir entre comillas de la siguiente manera cadenas de almacenes +argentina, el resultado permitirá conocer diversas alternativas para conocer los precios de venta al consumidor en Argentina.

Generalmente, las grandes cadenas de almacenes tienen presencia en varios países y páginas en Internet que permiten conocer los precios de los países en donde están localizadas sus tiendas. Algunas de ellas son:

www.carrefour.com
www.makro.com
www.walmart.com
www.casino.fr
www.sears.com
www.jcpenney.com
www.bloomingdays.com (especializado en flores).

Existen además, sitios electrónicos especializados de comercio electrónico denominados e-marketplace como:

www.deremate.com que le facilita conocer los precios en doce países latinoamericanos.

www.mercadolibre.com que contiene información de precios en trece países.

www.ebay.com sitio en inglés, pero también en español y otros idiomas que le permitirá conocer precios de venta al público en diversos países y continentes.

www.lalupa.com
www.todo1md.com

Este sondeo dará la información necesaria para verificar si el precio está por debajo, es similar o está por encima de los precios de la competencia.

Paso 5.

Es posible que se tenga que mantener un diferencial de precio, normalmente por debajo, con los productos equivalentes de la competencia. De esta manera la empresa tendrá una ventaja para aplicar como recién llegado ante competidores ya posicionados. Esa ventaja le permitirá lograr algo de la tajada del mercado de los competidores. Claro que esto no es necesario si el producto está bien diferenciado, tiene excelente calidad y marca.

Ejemplos de fijación de precios

La fijación de precios, según el tipo de producto, puede ofrecer cierta complejidad, cuando considere que la fijación del precio del producto es difícil, acuda al apoyo de un experto en el tema.

Cuando usted considere que puede determinar el precio en forma sencilla, proceda a hacerlo.

A continuación se presentan tres ejemplos sencillos de cálculo del precio de exportación, donde pueden verse las diferentes partidas y el procedimiento de cálculo en el caso concreto de algunos INCOTERMS.



Podrá verse cómo los costos de distribución, pueden ser diferentes según sea el medio de transporte utilizado. En estos ejemplos se aprecia, algunos gastos que también pueden ser de aplicación al producto. La fijación de precio tiene particularidades especiales y los ejemplos aquí enunciados son indicativos.

Ejemplo No. 1

El siguiente ejemplo, fue tomado de la guía *Aprendiendo a exportar*, ubicada en el portal http://www.portaPIPE.com/FicherosEstaticos/auto/0806/aprendiendo_a_exportar_21636_.pdf

Coste variable de producción	6,70		
Costos preparación exportación	1,15		
Margen contribución deseado	2,80		
Comisión agente comercial	1,00	Precio Ex-Work	11,65
Transporte doméstico, almacenamiento	0,55		
Documentación, aduanas, certificados	0,35	Precio FOB	12,55
Transporte internacional y seguro	1,45	Precio CIF	14,00
Aduana, despachos, almacén entre otros	0,75		
Transporte a comprador	0,50	Precio DDP	15,25
Recargo importador (15%)	17,54		
Recargo distribuidor (10%)	19,29		
Recargo detallista (40%)		Precio de venta al público	27,01

Ejemplo No. 2

Un cliente de Francfort (Alemania) ha pedido una oferta para 3.000 pares de zapatos¹⁷. Se ha fijado un costo en fábrica EXW de \$18 unidades monetarias de negociación (UMN) y un beneficio o utilidad de \$2 UMN ¿Cuál será el valor de la exportación y qué términos de cotización se pueden determinar si se incurre, además, en los siguientes gastos de despacho?

Embalaje de exportación 300 UMN, transporte por carretera y seguro para poder entregar en una estación ferroviaria 100 UMN, DEX 10 UMN, transporte ferroviario hasta el puerto incluido traslado hasta el costado del buque 310 UMN, derechos de muelle y cargue 100 UMN, flete marítimo hasta Hamburgo 875 UMN, Seguro Internacional 100 UMN, descarga en Hamburgo 90 UMN, derechos aduaneros 1.200 UMN y transporte ferroviario a Francfort 150 UMN.

17. Este ejercicio ha sido desarrollado por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC en su publicación *¿CÓMO INICIARSE EN LA EXPORTACIÓN?*, pero se han realizado pequeñas correcciones por el autor para mejorar el orden de los conceptos y obtener un mayor número de INCOTERMS. Entre comillas se encuentran los conceptos que no han sido modificados.

Solución:

Concepto	Unidades	Precio	Total
Costo en fábrica	3.000	18	54.000
Utilidad o beneficio	3.000	2	6.000
"Embalaje exportación"			300
PRECIO EXW BOGOTÁ			60.300
"Transporte carretero a estación férrea"			100
Declaración de exportación			10
FCA BOGOTÁ			60.410
Transporte a puerto y costado del buque			310
FAS BARRANQUILLA			60.720
"Derechos muelle y cargue"			100
FOB BARRANQUILLA			60.820
"Flete marítimo a Hamburgo"			875
CFR HAMBURGO			61.695
"Seguro internacional"			100
CIF HAMBURGO			61.795
Descarga en Hamburgo			90
DEQ HAMBURGO			61.885
"Derechos aduaneros"			1.200
"Transporte férreo a Francfort"			150
DDP Francfort			63.235

Ejemplo No. 3.

Se exportan 100 toneladas métricas (Tm) de cacao en grano por barco a Nueva York, en bultos de 50 kilos cada uno, el kilo de cacao se adquiere al productor US\$1,50 y se desea obtener un beneficio del 20%, cada saco a su vez tiene un precio de \$1.800. El mercado de cada saco cuesta \$230, la tasa de cambio es de \$2.300 por dólar, el transporte interno a puerto tiene un precio de \$92.000 la tonelada, el seguro interno es de \$40.000, se paga de pesaje y cubicaje US\$10 y bodegas por 3 días a razón de 2 dólares diarios la tonelada métrica, el documento de exportación tiene un costo de \$11.000, el certificado de origen de \$4.000, los derechos de la SIA (agente aduanero) se acuerdan por \$120.000, el flete Internacional se integra de una tarifa básica de US\$80 tonelada o fracción, un recargo por combustible del 10% sobre la tarifa básica y un recargo por moneda de US\$5 por tonelada o fracción. Determine el valor de la expedición en dólares y el INCOTERMS en que se podría estar vendiendo.



Observe la importancia y utilidad de la plantilla en que se resuelve este ejemplo.

Plantilla para fijar precios de exportación	
Concepto	Valor US\$
1. Costo de fabricación 100 Toneladas X 1.000 Kg. = 100.000 X US\$1.5	150.000,00
2. Empaque de exportación 100.000 Kg. / 50Kg =2.000 X \$1.800 = 3'600.000 / \$2.300	1.565,22
3. Etiquetas y marcas 2.000 X \$230=460.000 / 2.300 =	200,00
4. Beneficio o margen de contribución 20% de US\$150.000	30.000,00
Total precio en fábrica (EXW) Bogotá	181.765,22
Costos de comercialización	
5. Promoción en el exterior	
6. Comisión representante en el país exportador	
7. Comisión representante en el país importador	
Precio EXW con intermediario	181.765,22
Costos de transporte, portuarios y seguros internos	
8. Transporte interno \$92.000 X 100 Tm = \$920.000 / \$2.300=	4.000,00
9. Seguro interno \$40.000/\$2.300	17,39
Total precio terminal portuaria	185.782,61
10. Manejo de carga	
11. Utilización de instalaciones portuarias	
12. Almacenaje 100 Tm X 3 días X \$2	600,00
13. Pesaje o cubicaje de la carga	10,00
14. Vigilancia portuaria	
15. Cargue y estiba	
16. Comisión agente de aduana despachador \$120.000/\$2.300	52,17
17. Costo documento de exportación \$11.000/\$2.300=	4,78
18. Certificado de origen ¹⁸	
19. Otros	
Costos financieros	
20. Intereses y comisiones sobre crédito para capital de trabajo	
21. Póliza de seguro de crédito a la exportación	
22. Imprevistos y varios	
Total FOB Puerto Barranquilla	186.449,56

18. El certificado de origen puede correr por cuenta del comprador pero en muchas ocasiones es cortesía del vendedor.

Concepto	Valor US\$
Costos de transporte internacional	
23. Flete Internacional tarifa básica 80*100	8.000,00
24. CAF 100 Tm X US\$5	500,00
25. BAF (8.000 X 10%)	800,00
26. Otros gastos	
Total precio CFR Nueva York	195.749,56
27. Seguro internacional	
Total precio CIF	
28. Desestiba	
Total precio DES	
29. Descargue	
Total precio DEQ Puerto de destino	
30. Derechos aduaneros	
31. Comisión agente de aduana exportador	
32. Transporte interno hasta el almacén del comprador	
33. Otros gastos	
Total precio DDP	



Bibliografía

1. Cámara de Comercio Internacional. *Incoterms 2000 Reglas oficiales para la interpretación de términos comerciales*. Publicación CCI No.560, Comité Español de la CCI, Octubre de 1999.
2. *Aprendiendo a exportar*. Documento en PDF disponible en http://www.portalpipe.com/FicherosEstaticos/auto/0806/aprendiendo_a_exportar_21636_.pdf.
3. Salvador Mercado. *Comercio Internacional*. Limusa, Quinta edición, México, 2007.
4. Michael R. Czinkota, Ilkka A. Ronkainen y Michael H. Moffett. *Negocios Internacionales*. Thomson, Séptima Edición, México 2007.
5. Douglas Long. *Logística Internacional Administración de la cadena de abastecimiento global*. Limusa, México, 2006.
6. CCI/UNCTAD/ OMC. *Cómo iniciarse en la exportación: Manual de capacitación para las PYME*. CCI, Ginebra, Suiza, 1995.
7. Proexport. International Comercial Terms en <http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=1368&IDCompany=16>



